

Panther

Gastrokonzept zahlt sich aus

Produktmanager Mark Schaubitzer zieht 100 Tagen nach Einführung der Marke Panther eine positive Bilanz. Spielsystem, Technik und das Finanzierungsmodell machten den Unterschied.



Rund 100 Tage ist es jetzt her, dass sich Panther auf der Branchenmesse in Nürnberg als spezielle Gastro-Marke präsentierte.

Zeit für die Verantwortlichen, ein erstes Resümee zu ziehen und in einer Zwischenbilanz festzustellen, ob das Konzept aufgegangen ist. Maik Schaubitzer, Produktmanager und verantwortlich für die Marke Panther, ist sich sicher, einen Erfolg

Fast die Hälfte der Kundschaft lässt sich den Cosmo voll ausgestattet mit dem NSM-Banknotenprüfer und -Dispenser liefern, so Schaubitzer.

„Mit der Kombination von Vario-CashControl und Dispenser gibt es kein Leerwechseln und keine Stillstandszeiten mehr“, bestätigt Peter Fulaner aus Trierweiler. „Wichtig ist, dass die Auszahlquote stimmt und keine Gewinnballungen entstehen. Viele Kleingewinne machen ein Gerät für die Gaststätte attraktiv.“

Monatsende. Trotz Schwierigkeiten bei der Lieferung aufgrund der hohen Nachfrage der Dispenser haben wir es geschafft, alle Kunden von Panther pünktlich zu beliefern.“

Den Erfolg von Panther schreibt Schaubitzer der konsequenten Ausrichtung der Marke auf die Gastronomie zu.

Alle Spielsysteme seien speziell auf die Erfordernisse und Erfahrungen mit Spielgästen in Gaststätten abgestimmt, erklärt der Produktmanager.

Gleiches gelte für das Auszahlverhalten. „Eine niedrige Quote und viele Kleingewinne entsprechen genau den Bedürfnissen der Gastroaufstellung. Neben den technischen Geräte- und Spieleigenschaften wird auch ein neues, besonderes Finanzierungsmodell angeboten. Ein Mietmodell mit kleinen Raten.“

Gerade diese Finanzierungsmöglichkeit ist für Marco Mockwitz ein wichtiges Argument.

„Die Einspielergebnisse waren zuletzt immer schlechter geworden“, so der Unternehmer, der im Großraum Halle/Leipzig ausschließlich in der Gastronomie Geräte aufstellt.

„Die günstige Miete macht selbst schwierige Gastro-Plätze wieder rentabel.“

Das neue Gastro-Konzept habe einen weiteren positiven Effekt, sagt Schaubitzer. Jetzt seien auch wieder ältere Panther-Modelle wie Magnus oder More & More gefragt.

„Die Kunden wollen Modellvielfalt“, folgert der Produktmanager. Ein neues Panther-Gerät sei deshalb „bereits in der Pipeline“. Nach dem Walzengerät Cosmo soll es diesmal ein Scheibengerät sein. Mehr will Schaubitzer noch nicht verraten. <



Produktmanager Maik Schaubitzer feiert erfolgreiche 100 Tage.

gelandet zu haben: „Es gibt keinen einzigen Kunden, der mit dem Cosmo nicht zufrieden ist. Auch auf den Löwen-Aktionstagen Mitte April war die Resonanz einhellig positiv.“

Die Automatenunternehmer sehen im Besonderen das Geldspielgerät in Verbindung mit dem VarioCashControl als einen echten Wettbewerbsvorteil, betont der Produktmanager.

Auch die besonderen Panther-Rahmenbedingungen seien von den Automatenkaufleuten angenommen: „Angesichts der Discountpreise zeigen unsere Kunden Verständnis dafür, dass nur auf Bestellung produziert wird und es deshalb fest definierte Lieferzeiten gibt.“

Der Produktmanager garantiert: „Wer bis zum 10. eines Monats bestellt, erhält sein Gerät schon am